

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Prosedur

Menurut Dewi (2011:20) menjelaskan bahwa prosedur adalah tata kerja, atau tata cara kerja yaitu rangkaian tindakan, langkah, atau perbuatan yang harus dilakukan oleh seseorang, dan merupakan cara yang tetap untuk dapat mencapai tahap tertentu dalam hubungan mencapai tujuan akhir. Sedangkan menurut Rasto (2015:49), prosedur adalah urutan rencana operasi untuk menangani aktivitas bisnis yang berulang secara seragam dan konsisten. Berdasarkan dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur adalah urutan-urutan yang telah ditentukan oleh perusahaan dalam melakukan suatu pekerjaan agar pekerjaan dapat tercapai lebih efektif dan efisien.

2.1.1 Jenis Prosedur

Menurut Rasto (2015:50) ada dua jenis prosedur, yaitu prosedur primer dan prosedur sekunder:

1. Prosedur primer, dimaksudkan untuk memperlancar penyelesaian pekerjaan sehari-hari. Beberapa contoh dari jenis ini adalah prosedur pesanan, penagihan, dan prosedur pembelian.
2. Prosedur sekunder, dimaksudkan untuk memfasilitasi pekerjaan yang dilakukan oleh prosedur primer. Beberapa contoh dari jenis ini adalah prosedur surat-menyurat layanan telepon, dan layanan arsip.

2.1.2 Tujuan Prosedur

Menurut Rasto (2015:50) tujuan dari penetapan prosedur kantor adalah:

1. Menjamin kelancaran arus informasi dalam urutan yang benar
2. Menghindari kemungkinan kecurangan
3. Menyediakan batas pengendalian yang tepat
4. Memungkinkan penyisipan informasi yang hilang sesuai dengan persyaratan sistem
5. Menyesuaikan informasi yang tidak akurat
6. Memasukkan informasi tambahan yang dianggap perlu
7. Mengkonfirmasi persyaratan hukum
8. Memberikan informasi yang tepat kepada supervisor dan manajer dengan tepat waktu

9. Mengintegrasikan prosedur dan sistem lainnya
10. Menjadi ekonomis
11. Menjawab dengan cepat pertanyaan dari staf, pelanggan, pemasok dan lain-lain
12. Mempertahankan kinerja karyawan pada level tertinggi
13. Menyajikan semua informasi dalam bentuk yang paling cocok
14. Menunjukkan keakuratan informasi

2.1.3 Manfaat Prosedur

Menurut Sumathy, V. Et al. (2011) dalam buku Rasto (2015:51), manfaat prosedur adalah sebagai berikut:

1. Prosedur memberikan urutan tindakan
Untuk melakukan aktivitas apapun setiap karyawan diinstruksikan untuk mengikuti alur tertentu. Ini meminimalkan keterlambatan dan kesalahan dalam kerja.
2. Ekonomis dalam penggunaan sumber daya
Hal ini dimungkinkan karena prosedur dapat meningkatkan efisiensi melalui penghapusan gerakan yang tidak perlu dan tidak adanya penundaan pekerjaan.
3. Memfasilitasi koordinasi
Prosedur berfungsi sebagai dasar untuk melakukan koordinasi antar bagian yang berbeda dalam organisasi.
4. Berfungsi sebagai dasar pengendalian
Prosedur menyediakan mekanisme untuk membandingkan kinerja actual dengan standar. Dengan demikian prosedur dapat memfasilitasi koreksi penyimpangan.
5. Dapat digunakan untuk melatih karyawan baru
Karyawan dapat memahami rincian pekerjaan mereka dengan mudah jika mereka mengetahui prosedur kerja.
6. Memastikan kelancaraan operasional
Tujuan utama dari prosedur kantor adalah untuk melakukan aktivitas kantor secara efektif dan ekonomis. Hal ini dapat dicapai dengan menyederhanakan prosedur, menghilangkan formulir, dokumen yang tidak perlu dan menghindari duplikasi kegiatan.

2.1.4 Karakteristik Prosedur

Menurut Rasto (2015:53) prosedur dirancang harus memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Efisien

Prosedur dikatakan efisien jika mencapai hasil yang diinginkan dengan menggunakan waktu, upaya dan peralatan yang minimum. Nilai *output* lebih besar dari nilai *input*.

2. Efektif

Prosedur dikatakan efektif jika dapat mencapai tujuan pekerjaan yang telah ditetapkan.

3. Sederhana

Prosedur harus sederhana sehingga mudah dipahami dan diikuti. Prosedur perlu didesain sedemikian rupa sehingga cocok dengan persyaratan organisasi.

4. Konsisten

Prosedur harus memiliki hasil yang konsisten untuk setiap waktu. Jika tidak, kehandalan prosedur dipertanyakan. Prosedur yang konsisten memiliki jumlah kesalahan yang minimum.

5. Fleksibel

Prosedur harus didefinisikan dengan baik dan terstruktur. Prosedur seharusnya tidak begitu kaku sehingga tidak menerima ide-ide inovatif. Prosedur harus cukup fleksibel dengan perubahan organisasi. Prosedur juga harus fleksibel dihadapkan pada masalah yang luar biasa.

6. Diterima

Prosedur harus dapat diterima oleh para pengguna. Oleh karena itu, prosedur harus dirancang dengan memperhatikan unsur sumber daya manusia.

2.2 Pengertian *Franchise*

Menurut Suryana (2014:141) pengertian waralaba adalah kerja sama manajemen untuk menjalankan perusahaan cabang atau penyalur. Inti dari waralaba adalah memberi hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha perusahaan induk. Sedangkan menurut versi pemerintah Indonesia, waralaba

adalah perikatan yang salah satu pihaknya diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan hak dari kekayaan intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa.

2.2.1 Definisi *Franchise* Secara Umum

Menurut Saiman (2012:176) Definisi waralaba (*Franchise*) secara umum dapat diartikan sebagai pengaturan bisnis yang memiliki perusahaan (pewaralaba atau *franchisor*) memberi/menjual hak kepada pihak pembeli atau penerima hak (terwaralaba atau *franchisee*) untuk menjual produk dan atau jasa perusahaan pewaralaba tersebut dengan peraturan dan syarat-syarat lain yang telah ditetapkan oleh pewaralaba. Oleh karena itu istilah di Indonesia lebih dikenal dengan istilah WARALABA. Istilah waralaba pertama kali diperkenalkan oleh Lembaga Pendidikan dan Pembinaan Management (LPPM). Sebagai persamaan kata *Franchise*. Waralaba berasal dari kata WARA (lebih atau istimewa) dan LABA. Waralaba berarti usaha yang memberikan laba lebih atau istimewa.

2.2.2 Definisi *Franchise* Lainnya

Menurut Saiman (2012:176) Definisi waralaba (*Franchise*) lainnya adalah suatu strategi sistem, format bisnis, dan pemasaran yang bertujuan untuk mengembangkan jaringan usaha untuk mengemas suatu produk atau jasa. Waralaba juga dapat pula diartikan sebagai suatu usaha yang bertujuan untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen yang lebih luas. Franchising adalah suatu sistem pemasaran berkisar tentang perjanjian dua belah pihak, dimana terwaralaba menjalankan bisnis sesuai dengan syarat-syarat yang ditentukan oleh pewaralaba.

2.2.3 Keuntungan dan Kerugian Kerja Sama Waralaba

Menurut Zimmerer (1996) dalam buku suryana (2014:143), ada beberapa keuntungan dari kerja sama waralaba, yaitu mencakup hal-hal sebagai berikut.

1. Pelatihan, pengarahan, dan pengawasan yang berlanjut dari *franchisor*.
2. Bantuan financial. Biasanya biaya awal pembukaan sangat tinggi, sedangkan sumber modal dari perusahaan *franchisee* sangat terbatas.
3. Keuntungan dari penggunaan nama, merek, dan produk yang telah dikenal.

Kerugian yang mungkin terjadi menurut Zimmerer meliputi hal-hal sebagai berikut.

1. Program latihan tidak sesuai dengan yang diinginkan.
2. Pembatasan kreativitas penyelenggaraan usaha *franchisee*.
3. *Franchisee* jarang memiliki hak untuk menjual perusahaannya kepada pihak lain tanpa menawarkan terlebih dahulu kepada pihak *franchisor* dengan harga yang sama.

2.2.4 Terminologi Usaha Waralaba

Beberapa terminologi berkaitan dengan usaha waralaba menurut Saiman (2012:176).

1. *Franchise contract*, adalah perjanjian hukum antara pewaralaba dan terwaralaba (the legal agreement between *franchisor* and *franchisee*).
2. *Franchise*, adalah hak-hak istimewa yang diatur dalam perjanjian waralaba (the privileges conveyed in the *franchise contract*).
3. *Franchisee* (terwaralaba), adalah pihak yang mendapatkan hak untuk menjalankan usaha waralaba yang kekuasaannya dibatasi berdasarkan perjanjian dengan pewaralaba.
4. *Franchisor* (pewaralaba), adalah pihak yang memiliki bisnis dan menjual hak waralaba kepada terwaralaba.

Hak kelola atau yang lebih populer dengan sebutan waralaba adalah suatu cara untuk membeli sebagian bisnis yang sudah berjalan

(cukup baik) untuk diduplikasi guna untuk meminimalkan tahap coba-coba (trial and error) yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan pada setiap dimulainya sebuah usaha dari nol.

2.2.5 Jenis-Jenis Usaha Waralaba

Menurut Longenecker, dkk., (2005) edisi 12, jenis-jenis usaha waralaba ada tujuh, yaitu:

1. Waralaba nama dagang dan produk (*product and trade name franchise*). Bantuan-bantuan hak menggunakan/menjual nama dagang yang telah dikenal luas (*grants the right to use a widely recognized product or name*).
2. Waralaba unit tunggal (*single unit franchise*). Waralaba jenis ini merupakan waralaba paling sederhana dan paling banyak digunakan karena kemudahannya. Pewaralaba memberikan hak kepada terwaralaba untuk menjalankan usaha atas nama usahanya dengan panduan prosedur yang telah ditetapkan sebelumnya. Terwaralaba hanya diperkenankan untuk menjalankan usahanya di sebuah gerai yang telah disepakati.
3. Waralaba format bisnis (*business format franchise*). Menyediakan seluruh sistem pemasaran dan petunjuk yang terus-menerus dari pewaralaba (*provides an entire marketing system and ongoing guidance franchisor*).
4. Waralaba dukung-mendukung (*piggyback franchising*). Operasi suatu waralaba ritel dalam fasilitas fisik/bangunan toko terwaralaba (*the operation of a ritel franchise within the physical facilities of a host store*).
5. Waralaba pemegang lisensi pemilik (*master licensee*). Perusahaan *independent* atau individu yang bertindak sebagai agen penjualan produk dengan tanggung jawab untuk menemukan terwaralaba baru dengan batasan suatu teritorial khusus. (*An independent firm or individual acting as a sales agent with the responsibility for finding new franchises within a specified territory*). Format master franchise memberikan hak pada pemegangnya untuk menjalankan usahanya di sebuah teritorial ataupun sebuah sistem, dan bukan hanya membuka usaha, pemegang hak dapat menjual lisensi kepada sub-waralaba dengan ketentuan yang telah disepakati kedua belah pihak.

6. Waralaba kepemilikan multiunit/kelipatan (*multiple-unit ownership*). Mengangkat penerima hak (terwaralaba) tunggal untuk memiliki lebih dari satu gerai waralaba atau dapat membuka beberapa gerai dari perusahaan yang sama (*holding by a single franchisee of more than one franchise from the same company*).
7. Waralaba pengembang wilayah (*area developers*). Perorangan atau perusahaan yang memperoleh hak untuk membuka gerai waralaba dalam wilayah yang telah ditentukan (*individuals or firms that obtain the legal right to open several franchised outlets in a given area*). Pada waralaba jenis ini, terwaralaba memperoleh hak untuk menjalankan usahanya dalam sebuah teritorial tertentu, misalkan pada sebuah propinsi ataupun kota, dengan jumlah cabang yang lebih dari 1 gerai.

2.2.6 Karakteristik Yuridis/dasar *Franchise*

Menurut Munir Fuady (2008:341), bahwa *franchise* mempunyai karakteristik yuridis/dasar sebagai berikut:

1. Unsur Dasar
Ada 3 (tiga) unsur dasar yang harus selalu dipunyai, yaitu :
 - a. pihak yang mempunyai bisnis *franchise* disebut sebagai *franchisor*.
 - b. pihak yang menjalankan bisnis *franchise* yang disebut sebagai *franchisee*.
 - c. adanya bisnis *franchise* itu sendiri
2. Produk Bisnisnya Unik
3. Konsep Bisnis Total
Penekanan pada bidang pemasaran dengan konsep P4 yakni Product, Price, Place serta Promotion
4. *Franchise* Memakai/Menjual Produk
5. *Franchisor* Menerima Fee dan Royalty
6. Adanya pelatihan manajemen dan skill khusus
7. Pendaftaran Merek Dagang, Paten atau Hak Cipta
8. Bantuan Pendanaan dari Pihak *Franchisor*
9. Pembelian Produk Langsung dari *Franchisor*
10. Bantuan Promosi dan Periklanan dari *Franchisor*
11. Pelayanan pemilihan Lokasi oleh *Franchisor*
12. Daerah Pemasaran yang Eksklusif
13. Pengendalian/Penyeragaman Mutu
14. Mengandung Unsur Merek dan Sistem Bisnis

2.3 Investasi

Menurut Sunariyah (2003:4) investasi adalah suatu penanaman modal untuk satu atau lebih aktiva yang dimiliki dan biasanya berjangka waktu lama dengan harapan mendapatkan keuntungan di masa-masa yang akan datang. Sedangkan menurut Tandelilin (2001:3) investasi adalah komitmen atas sejumlah dana atau sumber daya lainnya yang dilakukan pada saat ini, dengan tujuan memperoleh sejumlah keuntungan di masa yang akan datang.

2.3.1 Tujuan Investasi

Menurut Tandelilin (2001:4-5) menjelaskan bahwa investasi memiliki beberapa tujuan, antara lain:

1. untuk mendapatkan kehidupan yang lebih layak di masa yang akan datang. Seseorang yang bijaksana akan berpikir bagaimana meningkatkan taraf hidupnya dari waktu ke waktu atau setidaknya bagaimana berusaha untuk mempertahankan tingkat pendapatan yang ada agar tidak berkurang di masa yang akan datang.
2. Mengurangi tekanan inflasi. Dengan melakukan investasi dalam pemilihan perusahaan atau objek lain, seseorang dapat menghindarkan diri agar kekayaan atau harta miliknya tidak merosot nilainya karena digerogeti oleh inflasi. Dorongan untuk menghemat pajak. Beberapa negara di dunia banyak melakukan kebijakan yang sifatnya mendorong tumbuhnya investasi di masyarakat yang melakukan investasi pada bidang-bidang usaha tertentu.

2.3.2 Penggolongan Investasi

Menurut Horngren (1998:813), penggolongan investasi dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Investasi jangka panjang
Investasi jangka panjang adalah investasi dalam bentuk saham, obligasi, tanah, dan bentuk lain yang dimiliki investor dalam jangka waktu lebih dari satu tahun. Investasi jangka panjang itu sendiri terdiri dari investasi dalam sekuritas, seperti obligasi, saham biasa, atau wesel jangka panjang. Investasi dalam harta tetap berwujud yang saat ini digunakan dalam spekulasi seperti tanah yang ditahan untuk spekulasi. Investasi yang disisihkan untuk dana khusus, seperti dana pelunasan, dana pensiun atau dana yang digunakan untuk perluasan pabrik, dan nilai penyerahan kas dari asuransi jiwa. Investasi dalam anak perusahaan yang tidak dikonsolidasi.

2. Investasi jangka pendek

Investasi jangka pendek adalah investasi dalam bentuk surat-surat berharga yang dimiliki investor dalam jangka waktu yang relatif pendek. Pengaturan investasi yang efektif perlu memperhatikan faktor-faktor seperti adanya usulan-usulan investasi, estimasi arus kas dari usulan-usulan investasi, evaluasi arus kas investasi, memilih proyek-proyek yang sesuai dengan kriteria tertentu, dan monitoring dan penilaian terus-menerus terhadap proyek investasi setelah investasi dilakukan

2.3.3 Tipe-Tipe Investasi

Menurut Fahmi (2011:4), ada dua tipe investasi yaitu:

1. Investasi Langsung

Investasi langsung (*direct investment*) yaitu mereka yang memiliki dana dapat langsung berinvestasi dengan membeli secara langsung suatu asset keuangan dari suatu perusahaan yang dapat dilakukan baik melalui perantara atau berbagai cara lainnya.

Beberapa macam investasi langsung dirangkum sebagai berikut:

- a. Investasi langsung yang tidak dapat diperjualbelikan.
 - Tabungan
 - Deposito
- b. Investasi langsung dapat diperjualbelikan.
 1. Investasi langsung di pasar uang.
 - T-bill
 - Deposito yang dapat dinegosiasikan
 2. Investasi langsung di pasar modal.
 - Surat-surat berharga pendapatan tetap (*T-bond, Federal agency securities, municipal bond, corporate bond, dan convertible bond*).
 - Saham-saham (*equity securities*): saham preferen dan saham biasa.
 3. Investasi langsung di pasar turunan.
 - Opsi
 - *Future contract*

2. Investasi tidak Langsung

Investasi tidak langsung (*indirect investment*) adalah mereka yang memiliki kelebihan dana dapat melakukan keputusan investasi dengan tidak terlibat secara langsung atau pembelian asset keuangan cukup hanya memegang dalam bentuk saham atau obligasi saja.

2.4 Kredit

Peranan bank sebagai lembaga keuangan tidak lepas dari masalah kredit. Bahkan kegiatan bank sebagai lembaga keuangan, pemberian kredit merupakan kegiatan utamanya. Menurut Drs.Ek.Op Simorangkir dalam (Budi Untung, 2005:2) mengatakan kredit adalah pemberian prestasi (misalnya uang atau barang) dengan balas prestasi (kontraprestasi) yang terjadi pada waktu yang akan datang. kehidupan ekonomi modern adalah prestasi uang yang demikian transaksi kredit menyangkut uang sebagai alat kredit. Sedangkan menurut Hasibuan (2008:87) kredit adalah semua jenis pinjaman yang harus dibayar kembali bersama bunganya oleh peminjam sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

2.4.1 Unsur-Unsur Kredit

Menurut Kasmir (2012:114), terdapat unsur-unsur kredit yaitu:

1. Kepercayaan
Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bagi si pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan benar-benar diterima kembali di masa yang akan datang sesuai dengan jangka waktu kredit.
2. Kesepakatan
Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya masing-masing.
3. Jangka Waktu
Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.
4. Risiko
Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian kredit akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian kredit.
5. Balas Jasa

Bagi bank balas jasa merupakan keuntungan atau pendapatan atas pemberian suatu kredit.

2.4.2 Tujuan dan Fungsi Kredit

Menurut Kasmir (2012: 116) dalam praktiknya tujuan pemberian kredit adalah sebagai berikut:

1. Mencari keuntungan
Hasil keuntungan ini diperoleh dalam bentuk bunga yang diterima oleh bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada nasabah.
2. Membantu usaha nasabah
Tujuan kredit adalah membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, baik dana untuk investasi maupun dana untuk modal kerja. Dengan dana tersebut, maka pihak debitur akan dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.
3. Membantu pemerintah
Semakin banyak kredit yang disalurkan oleh pihak perbankan, maka semakin baik, mengingat semakin banyak kredit berarti adanya kucuran dalam rangka meningkatkan pembangunan di berbagai sektor terutama sektor riil.

Menurut Sinungan (1997:211) fungsi kredit dalam kehidupan, perekonomian, perdagangan dan keuangan. Fungsi-fungsi itu dalam garis besarnya adalah sebagai berikut:

1. Kredit dapat meningkatkan daya guna (*utility*) dari uang
2. Kredit dapat meningkatkan daya guna (*utility*) dari barang
3. Kredit meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
4. Kredit adalah salah satu alat stabilisasi ekonomi
5. Kredit menimbulkan kegairahan berusaha masyarakat
6. Kredit adalah jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

2.4.3 Jaminan Kredit

Menurut Kasmir (2008: 107) jaminan yang dapat dijadikan kredit oleh calon debitur adalah sebagai berikut:

1. Dengan jaminan
 - a. Jaminan benda berwujud, yaitu barang-barang yang dapat dijadikan jaminan seperti:
 - Tanah
 - Bangunan
 - Kendaraan bermotor
 - Mesin-mesin/peralatan
 - Barang dagangan
 - Tanaman/kebun/sawah

- b. Jaminan benda tidak berwujud yaitu benda-benda yang merupakan surat-surat yang dijadikan jaminan seperti:
 - 1. Sertifikat saham
 - 2. Sertifikat obligasi
 - 3. Sertifikat deposito
 - 4. Rekening tabungan yang dibekukan
 - 5. Rekening giro yang dibekukan
 - 6. Promes
 - 7. Wesel
 - 8. Dan surat tagihan lainnya
 - c. Jaminan orang
 Yaitu jaminan yang diberikan oleh seseorang dan apabila kredit tersebut macet, maka orang yang memberikan jaminan itulah yang menanggung risikonya.
2. Tanpa Jaminan
- Kredit tanpa jaminan maksudnya adalah bahwa kredit yang diberikan bukan dengan jaminan barang tertentu. Biasanya diberikan untuk perusahaan yang memang benar-benar *bonafid* dan *profesional* sehingga kemungkinan kredit tersebut macet sangat kecil. Dapat pula kredit tanpa jaminan hanya dengan penilaian terhadap prospek usahanya atau dengan pertimbangan untuk pengusaha-pengusaha ekonomi lemah.

2.4.4 Jenis-Jenis Kredit

Menurut Hasibuan (2008:88-89) jenis kredit dibedakan berdasarkan sudut pendekatan yang kita lakukan, yaitu berdasarkan tujuan kegunaannya, jangka waktu, macam, sector perekonomian, agunan, golongan ekonomi, serta penarikan dan pelunasan.

- 1. Berdasarkan tujuan/kegunaannya
 - a. Kredit konsumtif yaitu kredit yang dipergunakan untuk kebutuhan sendiri bersama keluarganya, seperti kredit rumah atau mobil yang akan digunakan sendiri bersama keluarganya.
 - b. Kredit modal kerja yaitu kredit yang akan dipergunakan untuk menambah modal usaha debitur
 - c. Kredit investasi yaitu kredit yang dipergunakan untuk investasi produktif, tetapi baru akan menghasilkan dalam jangka waktu yang relatif lama.
- 2. Berdasarkan Jangka Waktu
 - a. Kredit jangka pendek yaitu kredit yang jangka waktunya paling lama satu tahun saja.
 - b. Kredit jangka menengah yaitu kredit yang jangka waktunya antara satu sampai tiga tahun

- c. Kredit jangka panjang yaitu kredit yang jangka waktunya lebih dari tiga tahun.
3. Berdasarkan macamnya
 - a. Kredit aksep yaitu kredit yang diberikan bank yang pada hakikatnya hanya merupakan pinjaman uang biasa sebanyak *plafond* kredit
 - b. Kredit penjual yaitu kredit yang diberikan penjual kepada pembeli, artinya barang telah diterima pembayaran kemudian
 - c. Kredit pembeli adalah pembayaran telah dilakukan kepada penjual, tetapi barangnya diterima belakangan atau pembelian dengan uang muka.
 4. Berdasarkan sektor perekonomian
 - a. Kredit pertanian ialah kredit yang diberikan kepada perkebunan, peternakan, dan perikanan
 - b. Kredit perindustrian ialah kredit yang disalurkan kepada beraneka macam industri kecil, menengah, dan besar.
 - c. Kredit pertambangan ialah kredit yang disalurkan kepada beraneka macam pertambangan
 - d. Kredit ekspor-impor ialah kredit yang diberikan kepada eksportir dan atau importir beraneka barang
 - e. Kredit koperasi ialah kredit yang diberikan kepada jenis-jenis koperasi
 - f. Kredit profesi ialah kredit yang diberikan kepada beraneka macam profesi, seperti dokter dan guru.
 5. Berdasarkan Agunan/jaminan
 - a. Kredit agunan orang ialah kredit yang diberikan dengan jaminan seseorang terhadap debitur bersangkutan
 - b. Kredit agunan efek adalah kredit yang diberikan dengan agunan efek-efek dan surat-surat berharga.
 - c. Kredit agunan barang adalah kredit yang diberikan dengan agunan barang tetap, barang bergerak, dan logam mulia.
 - d. Kredit agunan dokumen adalah kredit yang diberikan dengan agunan dokumen transaksi, seperti L/C
 6. Berdasarkan golongan ekonomi
 - a. Golongan ekonomi lemah ialah kredit yang disalurkan kepada pengusaha golongan ekonomi lemah.
 - b. Golongan ekonomi menengah dan konglomerat adalah kredit yang diberikan kepada pengusaha menengah dan besar.